

L'art de mener des conversations décisives

Acquérir des techniques pour mener des conversations décisives, améliorer la communication interpersonnelle et gérer les situations difficiles avec aisance et sérénité



OBJECTIFS

- Mieux se connaître et mieux connaître son interlocuteur
- Améliorer la gestion des relations interpersonnelles
- Maîtriser l'art de s'exprimer avec clarté et respect
- Développer des techniques d'affirmation de soi dans le respect de l'autre
- Renforcer la communication positive et bienveillante
- Gagner en aisance et en sérénité dans les situations difficiles



COMPETENCES VISEES

- **A l'issue de la formation le public présent aura développé :**

Conscience de soi : Développement de la conscience de ses propres réactions et émotions

Communication assertive : Amélioration de l'affirmation de soi tout en respectant autrui

Gestion des émotions : Comprendre et écouter ses émotions

Négociation et résolution de problèmes

Renforcement de la capacité à guider et à s'exprimer efficacement à un public



PROGRAMME

JOUR 1 : Conscience de soi

Objectif :

- Comprendre ce qu'est une conversation cruciale
- Identifier ses propres réactions en situation de stress.
- Comprendre les différents modes de communication et leurs impacts
- Identifier notre positionnement préférentiel dans des situations difficiles
- Prendre du recul afin d'agir en pleine conscience

Notions Abordées :

Gestion des émotions
Triangle de Karpmann
Le pouvoir de l'intention
Mise en situation

JOUR 2 : Créer des dialogues constructifs et sécurisants

Objectif :

- Prendre soin de la relation : 3 P
- Maintenir le dialogue et éviter que la conversation ne dérape
- Acquérir des techniques de communication positive et constructives
- Apprendre à observer, faire preuve d'empathie et d'écoute active

Notions Abordées :

Technique de Communication Non Violente
Les toxines relationnelles
Ecoute active et empathie
Questions puissantes
Approche systémique

JOUR 3 : S'affirmer pour faire passer des messages

Objectif :

Savoir Demander, refuser, Donner, Recevoir
Exprimer sa puissance personnelle
Prendre conscience de ses forces et points de vigilances dans la prise parole
Mettre en pratique les techniques apprises
Définir son plan d'actions

Notions Abordées :

Prise de parole
Mises en situation

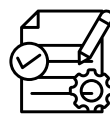


MODALITES PRATIQUES



Durée :

3 jours, soit 21h



Pré-requis :

Aucun pré-requis



Public :

Dirigeants, managers souhaitant améliorer sa communication pour mieux manager et développer son leadership



Format :

Présentiel



Lieu :

Nantes (à déterminer)
Ou au sein de votre organisation



Accessibilité Handicap :

Nous accordons une attention particulière à garantir que chaque personne puisse accéder à nos formations dans des conditions optimales.

Merci de contacter notre référente handicap

Mylène RIDEL mridel@smyleteam.fr ou 06.98.24.26.18



Tarifs :

Inter : (selon le calendrier - nous consulter) - groupe ouvert à partir de 4 participants

- Indépendants, TPE, Association : **870 € HT/Participants**

- Entreprise : **1 275 € HT/Participants** (éligible au financement OPCO)

Intra : **4 800 € HT** (max 8 participants)

Sur mesure : Possibilité d'adapter le programme en fonction de vos attentes - Nous consulter



MODALITES PEDAGOGIQUES

Mettre en place les conditions de réussite de l'apprentissage

Tout au long du programme, intégrer des leviers pédagogiques pluriels qui visent un apprentissage durable :

- **60 à 70% d'expérientiel** en individuel et en groupe,
- 30 à 40% d'apports théoriques
- **Ancrage de connaissances communes entre modules et intersessions**
- **Mise en place de routines** propres à l'acquisition des compétences durant la formation et à l'évolution durable des pratiques dans la durée (rituels de co-développement, mise en situation, atelier pratique....)

Un travail opérationnel :

Réflexion sur le fonctionnement individuel/équipe en principes d'actions immédiatement opérationnels



MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Feuilles de **présences** signées (stagiaires et formateurs) par 1/2 journée
- Une approche dynamique et pratique privilégiant l'application concrète, le feedback constructif et une juste dose de théorie
- **Mise en situation, ateliers ludiques et pratiques, quiz** tout au long de la formation
- Tous les stagiaires sont **accompagnés** tout au long de la formation
- **Auto-évaluation des progrès** avant et après la formation
- Remise d'un **certificat en fin de formation** (100% présence, en fonction des progrès évalués dans la formation...)
- **Questionnaire de satisfaction** à chaud et à m+3
- Entretien téléphonique de **bilan de fin formation avec le DO**, sur demande



CONTACT

Mylène RIDEL

mridel@smyleteam.fr

+33 6 98 24 26 18